

РОЛЬ ФАКТОРИНГА В УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Н.И. Зайцева, И.И. Шония

Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина, ninazaits@mail.ru, 8012514@mail.ru

В последнее время организации, пользующиеся банковскими кредитами, стали обращать внимание на такой финансовый инструмент как факторинг. На данный момент данную услугу предоставляют как банки, так и факторинговые компании. Большинство банков, кроме классического факторинга, предоставляют такой набор услуг, как учет и управление дебиторской задолженностью, консультирование клиентов по вопросам кредитного менеджмента, защиту от неплатежеспособности должников.

Комплекс услуг по факторингу, который оказывается банками или факторинговыми компаниями, может быть интересен представителям малого бизнеса, работающими со своими покупателями на условиях отсрочки платежа. Услуги факторинга предоставляют практически все банки Республики Беларусь, среди которых ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Приорбанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Белвнешэкономбанк» и ряд других. Оценить объемы факторинговых операций в Республике Беларусь не представляется возможным из-за отсутствия официальной статистической информации. Однако было проведено исследование динамики объемов факторинга в странах постсоветского пространства на основе данных крупнейшей международной факторинговой ассоциации Factors Chain International (FCI), что представлено на рисунке [2].

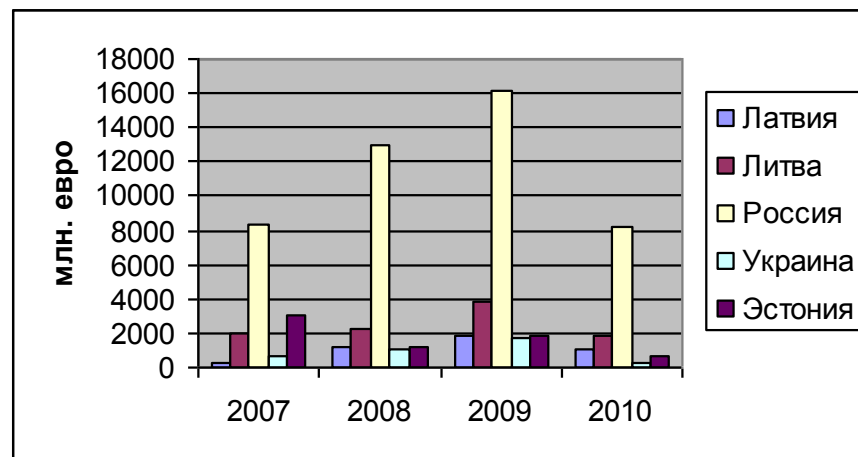


Рисунок – Динамика объемов факторинга в постсоветских государствах

Исходя из графика, до 2010 года в прибалтийских странах наиболее динамично развивалась Литва. Объем факторинга в Литве с 2007 по 2009 года возрос почти в 2 раза и составил 3350 млн. евро. Неплохие темпы роста за этот же период наблюдался и в Украине, ежегодный прирост до 2009 года составлял около 45%. Бесспорным лидером по объему факторинга на постсоветском пространстве является Российская Федерация. В 2009 году был зафиксирован максимальный объем факторинга в 16,15 млрд. евро, который в целом превысил суммарный объем четырех других исследуемых стран. 2009 год ознаменовался всемирным экономическим кризисом, что привело к обвалу рынка по оказанию факторинговых услуг. Данная тенденция наблюдалась во всем мире, мировой объем факторинговых услуг сократился на 7%, однако из исследуемых стран больше всего кризис затронул Украину и Россию, объем в данных странах по сравнению с 2008 годом сократился на 59,6% и 47,2% соответственно. Это было связано с тем, что у специализированных факторов возникли сложности с привлечением ресурсов, ужесточились требования к клиентам, многие банки пересмотрели риски, снизили объемы финансирования и перестали работать с наиболее рискованными отраслями, такими например как строительство. Быстрое падение рынка в 2009 году сменилось медленным восстановлением в 2010 году. На сегодняшний день мировой рынок относительно стабилизировался, поэтому прогнозируются положительные тенденции роста, в 2012 году запланировано приближение объемов к докризисным размерам [2].

Из-за отсутствия официальных данных трудно оценить изменения и тенденции развития рынка факторинговых услуг в Республике Беларусь, однако все же можно отметить то, что рынок данных услуг находится лишь на этапе своего становления, об этом свидетельствует как отсутствие специализированных факторинговых компаний, так и недостаточная просвещенность хозяйствующих субъектов о сущности факторинга и его использовании в хозяйственной деятельности; так и неразвитость международных взаимоотношений.

ношений. Из всех белорусских компаний, оказывающих факторинговые услуги, налажено сотрудничество с крупными международными объединениями финансовых агентов, только у ОАО «Приорбанк», который стал в конце 2010 года членом International Factors Group (IFG) [3]. Участие белорусских компаний в международных объединениях позволит не только расширить перечень предлагаемых клиентам продуктов на базе факторинга, но и значительно повысить их эффективность. Республика Беларусь располагает огромным потенциалом в области развития рынка факторинга.

Факторинг является одним из эффективных инструментов ведения бизнеса. Схема работы по факторингу очень проста: предприятие поставляет товар покупателю на условиях отсрочки платежа (до 90 дней), а право требования долга по поставке уступает банку. Дебитор при наступлении срока платежа уплачивает сумму задолженности по поставке банку. Банк-фактор, в свою очередь, выплачивает поставщику до 90% стоимости товара сразу после поставки, а оставшиеся 10% за вычетом вознаграждения – после оплаты товара покупателем.

Основная задача факторинга – организовать взаимоотношения поставщика с покупателями таким образом, чтобы поставщик смог предоставлять весомые отсрочки платежа, не испытывая дефицита оборотных средств. Факторинг может использоваться малыми предприятиями как мощный инструмент для поддержания конкурентоспособной позиции на рынке. Факторинг является эффективной схемой, выгодной для всех субъектов. С его помощью малое предприятие может увеличить объем продаж, число покупателей и конкурентоспособность, предоставив покупателем отсрочку. Одним из главных преимуществ данной услуги – это получение кредита в размере до 90 % от стоимости поставляемого товара, что ускорит оборачиваемость средств. В свою очередь покупатель имеет возможность получить товарный кредит, увеличить объем закупок и тем самым улучшить конкурентоспособность [1].

Факторинг хоть и является специфической формой кредита, однако имеет ряд отличительных черт. При факторинге не нужен залог, что имеет огромное значение для малого предприятия. Факторинг позволяет малому бизнесу расти. Отсрочка платежа позволяет удерживать старых клиентов и привлекать новых. Банковский кредит в свою очередь многоцелевой и менее сфокусирован на конкретных задачах производителей. Полученные денежные средства находятся в обороте и приносят новые продажи. Еще одной немаловажной отличительной особенностью факторинга является то, что при факторинге лимит финансирования увеличивается с ростом объемов продаж, а при кредите сумма финансирования фиксирована.

Малое предприятие может одновременно пользоваться и факторингом и кредитом банка. Факторинг позволяет показывать увеличение выручки и прибыли, не уменьшает чистую стоимость компании. Комиссия за управление дебиторской задолженностью полностью относится на себестоимость.

Среди ряда преимуществ факторинга существуют так же и его недостатки. Факторинговое обслуживание не предназначено для тех предприятий, которые только «встают на ноги». Как правило, требуется стаж работы на рынке не меньше одного года.

Основной недостаток факторинга – его высокая цена. Скорее всего, она будет выше, чем стоимость кредита на сравнимую сумму. Однако кредитные деньги менее доступны для малого и среднего бизнеса и нередко это обстоятельство играет решающую роль при выборе способа финансирования. Так же определенные трудности возникают при заключении договора факторинга. Важным условием такого договора является то, что расчеты с покупателями должны непременно вестись в безналичной форме, отношения с покупателями должны носить долгосрочный характер, за исключением случаев, когда покупателями выступают известные компании с прочной репутацией.

Однако следует учитывать, что использование факторинга не считается кредитной нагрузкой, не повлияет на соотношение между кредиторской и дебиторской задолженностью и не ухудшает баланс предприятия. Также необходимо рассматривать, реальна ли стоимость услуг факторинга для предприятий малого бизнеса. Плата складывается из двух частей. Большая часть расходов связана с процентами за пользование заемными средствами, ставка сравнима с процентами по универсальным кредитам для бизнеса. Факторинговая комиссия составляет 0,25 % – 0,5 % от суммы каждой поставки без НДС. В целом плата за факторинг для предприятия малого и среднего бизнеса будет зависеть от масштаба и показателей работы, характера и качества дебиторской задолженности, кредитной истории. Чем лучше репутация и положение у покупателей, тем ниже будут проценты за пользование заемными средствами [4].

При применении факторинга возникают следующие проблемы: проблемы, связанные с законодательной базой (ограничение применения операций международного факторинга, не разработан механизм регресса, отсутствие единого подхода при отнесении данной сделки к кредитным, дисконтным и прочим банковским операциям и другие) и связанные с деятельностью банков (сложности при получении факторинга, не обеспеченного залогом, недостаточное развитие маркетинга факторинговых услуг, нехватка средств для внедрения современных технологий факторингового обслуживания клиентов, сложности в оценке и принятии кредитных рисков, отсутствие информационной системы о платежеспособности белорусских предприятий и их взаимодействии с кредитными организациями и другие) [1].

Для успешного функционирования факторинга в РБ необходимо создать дополнительную инфраструктуру, которая будет включать информационную систему о платежеспособности предприятий РБ и единый реестр дебиторов. В данном реестре необходимо описать их финансовое положение, репутацию на рынке и кредитную историю. Так же необходимо оценить объем факторинговых операций и описать перспективные

пути развития данных услуг. Все это поможет банкам для привлечения к использованию данного вида кредита.

Список использованных источников

1. Левкоич, А.П. Факторинг / А.П. Левкоич. – Минск : БГЭУ, 2005. – 66 с.
2. Никонорова, М. Становление и развитие рынка факторинга в постсоветских государствах // Банковский вестник. – 2010. – №2. – с.42–48.
3. Факторинг / Сайт ОАО «Приорбанк» [Электронный ресурс] / [http:// www.priorbank.by/r/corporate/factoring](http://www.priorbank.by/r/corporate/factoring). – Дата доступа : 15.03.2011.
4. Тарифы на проведение операции по организации финансирования под уступку денежного требования (факторинга) / Сайт ОАО Белвнешэкономбанк [Электронный ресурс] / [http:// www.bveb.by/ corporate/credit-operations/factoring](http://www.bveb.by/corporate/credit-operations/factoring). – Дата доступа : 12.03.2012.